



OSIGURANJA

ŽIVOTNO OSIGURANJE

Raskid ugovora o životnom osiguranju znači gubitak dijela uplaćenog novca. Raskine li se u prve tri godine, gubitak je stopostotan. Umjesto toga bolje je staviti policu u mirovanje ili zatražiti smanjenje iznosa godišnje premije

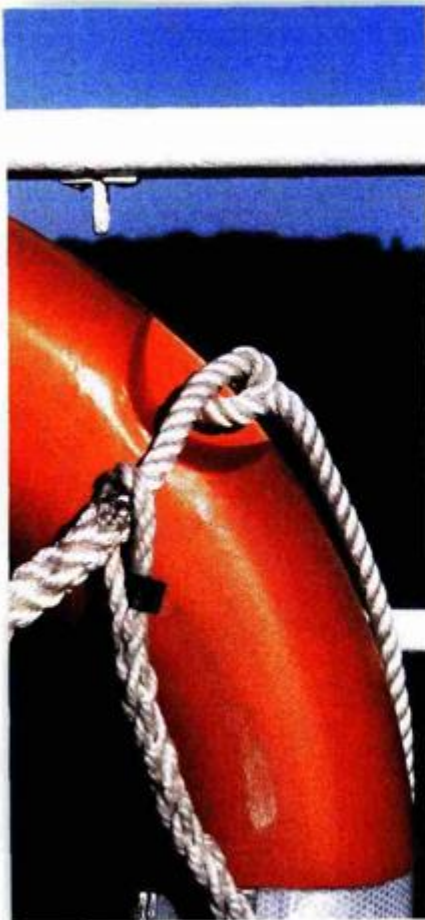
NE ISPLATI SE OTKUP POLICE

piše **NIKOLA PRSKALO** lider@liderpress.hr

Ne mislite li redovito plaćati policu životnog osiguranja tijekom ugovorenog roka, odustanite u startu. Takva se preporuka može čuti i od brojnih hrvatskih osiguravatelja koji su donekadno zbog krize i tanjih novčanika građana bilježili

blago poboljšanje u plaćanju životnog osiguranja ili otkupa police. Ugovor o životnom osiguranju ne isplati se raskinuti jer korisnik otkupljujući svoju policu dobiva manje novca nego što je uplatio. Za osiguranika je prijevremeni raskid ugovora životnog osi-





guranja u pravilu i najgore rješenje. Naime, u slučaju raskida osiguranja osiguraniku se isplaćuje otkupna vrijednost police umanjena za troškove sklapanja ugovora, ugovorene rizike i ostalo. To znači da će tek nakon isteka pola osiguranja otkupom police izvući samo nominalan iznos uplaćene premije bez ikakve dobiti. Još je lošija situacija ako se ugovor raskida unutar prve dvije do tri godine. Tada osiguranik uopće ne može računati na povrat uplaćene premije. Umjesto prekida ili otkupa police treba, ako je to ikako moguće, pribjeći jednom od rješenja koje uglavnom nude svi hrvatski osiguravatelji. To je kapitalizacija police gdje obveza plaćanja više ne postoji, a osiguranje je na snazi do isteka trajanja, ali sa smanjenim iznosom osiguranja. Može se zatražiti i smanjenje iznosa godišnje premije ili ukidanje dodatnog osiguranja od posljedica nesretnog slučaja što se može obnoviti. Također, jedna je od opcija i mirovanje police koje može iznositi najviše 12 mjeseci. U tom razdoblju osiguranik ne mora plaćati premiju. Pozajmica na policu koju osiguravatelji mahom nude može se dobiti uz prosječnu kamatu od 7,5 do 8,5 posto na godinu. Osiguravatelji ističu i da je svaka od nabrojanih opcija bolja od raskida ugovora.

- Nastojimo osiguranike osvijestiti da ne raskidaju ugovor i omogućujemo im da sačuvaju policu – kažu u KD životnu osiguranju.

Manje prekida osiguranja

I dok je dio osiguravatelja do sredine prošle godine bilježio pad premija i u segmentu životnog osiguranja te porast otkupa polica pa i zajmova po polici, ove su godine optimističniji. Analize u posljednjih osam mjeseci pokazuju rast premije u životnom osiguranju gotovo tri posto i pad interesa za prekid osiguranja. Svjesni krize u Grawe osiguranju su svojim klijentima, umjesto prekida police, ponudili zajam čije je jamstvo polica osiguranja. Pritom nude predujam od 80 posto otkupne vrijednosti police nakon isteka jedne desetine trajanja osiguranja pod uvjetom da otkupna vrijednost s pripisanom dobiti premašuje 1.090 eura.

– Predujam se vraća u cijelosti tijekom trajanja osiguranja ili kod neke od isplata po polici, no prednost je što osiguranik ne gubi na pripisanoj dobiti ni na vrijednosti police. Kamate na kredit su oko 8,5 posto - pojašnjavaju iz Graweova odjela životnih osiguranja. Isplate po otkupljenim policama i u Uniqi od sredine prošle godine pokazuju vidnu tendenciju pada. Za pozajmicu se kod njih danas ne odlučuje ni osam posto klijenata. Pozajmica može iznositi 90 posto iznosa otkupne vrijednosti police uz 8,5 posto kamata. Otplaćuju se samo kamate, a iznos pozajmice vraća se jednokratno. Ako se ne vrati do isteka trajanja ugovora o osiguranju, umanjuje se osigurana svota.

U Croatia osiguranju početkom ove godine imali su nešto manje zahtjeva za otkup police životnog osiguranja nego prijašnjih godina. I u Allianz osiguranju navode da su nakon višegodišnjega kontinuiranog rasta premije u protekle dvije godine zabilježili stagnaciju, no nije bilo znatnijeg pada. Sonja Miočić Maksić, direktorica Allianzova Odjela korporativnih komunika-

cija, ističe da čak ni ukidanje poreznih olakšica za uplate životnog osiguranja, koje je na snazi od srpnja prošle godine, nije znatnije utjecalo na daljnje ugovaranje životnog osiguranja.

Uočljiv je veći broj pozajmica, kao i povećan broj upita o mogućnosti prekida osiguranja, no većina klijenata ipak odluči zadržati policu, kaže Sonja Miočić Maksić.

Na pitanje isplati li se uzeti zajam na policu životnog osiguranja – nije jednostavno odgovoriti. Odluka o prekidu životnog osiguranja je osobna, ali treba znati da to nije kratkoročni program ulaganja i ne trpi nagli raskid ugovora i prestanak plaćanja. Važno je znati da je do zajma na policu osiguranja lako doći. Kamate su kod svih hrvatskih osiguravatelja od osam do devet posto, mogu se plaćati mjesečno ili kvartalno, dok se glavnica vraća na kraju dogovorenog roka otplate. Povrat kredita može se dogovoriti na rok od godinu, dvije ili tri, ovisno o iznosu. Tablicu s iznosima i rokovima vraćanja glavnice predložit će osiguravatelj kad izračuna tzv. otkupnu vrijednost police. Nije moguće podići cijeli iznos vrijednosti police životnog osiguranja, nego otkupni koji će izračunati osiguravatelj.

Kada do 'second hand' police

Hrvatski osiguravatelji, slično kao što je to u najrazvijenijim zemljama, morali bi razmisliti o uvođenju novih proizvoda koji će osiguraniku omogućiti prodaju police profesionalnim investitorima. Takva praksa postoji u gotovo svim europskim zemljama. Riječ je o poslu u kojem osiguranik ili korisnik police životnog osiguranja svoje potraživanje iz police prije isteka ugovora o osiguranju prenosi (prodaje) na treću osobu.

Te police otkupljuju investicijski fondovi za koje je to ulaganje kapitala. Iznos koji dobiva ugovaratelj u svakom je slučaju veći nego što bi bio onaj koji bi dobio raskidom ugovora i otkupom police osiguranja života u našim osiguravateljskim kućama. Za osiguravatelja se ništa ne mijenja, ugovor je i dalje na snazi, a premija se plaća do isteka ugovora. Inače, za takve postupke već se udomaćio naziv 'second hand' police životnog osiguranja ili kupnja rabljenih police životnog osiguranja, ali njih u Hrvatskoj još nema. Da bi se uvele važno je naći investitore koji imaju povjerenje u osiguravatelje i voljni su uložiti u dugoročne poslove životnog osiguranja (na 10, 15 ili 30 godina) te čekati zaradu od uloženog novca u obliku ostvarene dobiti osiguravatelja životnog osiguranja koja će se pripisati osiguranoj svoti. Trgovanje policom životnog osiguranja, uz to što u kriznim vremenima nudi najbolje rješenje za osiguranika i osiguravatelja, učvršćuje policu i kao vrijedan vrijednosni papir. Recimo na kraju da hrvatski osiguravatelji ističu kako su im poslovni rezultati u proteklih godinu dana mogli biti i mnogo bolji da nije bilo destimulativnih poteza zakonodavca ukidanjem poreznih olakšica na plaćenu premiju osiguranja života. Dodaju da bez promjena u zakonodavstvu i gospodarstvu nije realno ni u budućno sti očekivati veće pomake u sferi životnih osiguranja. ■

A garant plus

U Agram životnom osiguranju ponudili su kvalitetan novi proizvod Agram životnog osiguranja A garant plus. Novi proizvod Agram životnog osiguranja A garant plus je paket mješovitog životnog osiguranja i osiguranja od nezgode s garantiranim dobitkom od 4,01% godišnje na premiju za doživljenje. Ova polica životnog osiguranja donosi više, donosi dvostruku sigurnost, dugoročnu štednju uz garantiranu dobit od 4,01% godišnje na premiju za doživljenje i osiguranje od nezgode uz višestruke osigurane svote. Već u osnovnom paketu ovaj proizvod daje dvostruku svotu za slučaj smrti uslijed nezgode te čak peterostruku svotu za slučaj smrti uslijed prometne nezgode. Uz osnovni paket A garant plus možete ugovoriti i dodatno povećane svote za osiguranje od nezgode te tako primjerice za vrlo pristupačnu mjesečnu premiju osiguranici mogu imati pokriće do čak milijun kuna i više. U Agram životnom osiguranju nastojimo osiguranicima uvijek ponuditi i dati više - kaže Goran Nadj, član Uprave Agram životno osiguranje.